

Objectifs

Oser s'affirmer et/ou l'art d'être "assertif" (c'est-à-dire faire respecter ses droits sans empiéter sur ceux des autres), Augmenter l'efficacité, le "confort" de ses relations de travail et sa maîtrise des situations relationnelles sensibles. Limiter les actions inefficaces, Développer un comportement adapté aux réactions d'agressivité, de passivité, de manipulation...

Participants

Toute personne souhaitant améliorer son efficacité et ses relations professionnelles.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Remarque

Rôle Formateur Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprie méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement. Point fort Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Mieux se connaître grâce à un autodiagnostic

Comprendre les limites de nos comportements traditionnels de passivité, d'agressivité ou de manipulation...

Réagir aux comportements agressifs, passifs, manipulateurs

Identifier les comportements agressifs, passifs, manipulateurs... et développer un comportement adapté,

Faire face à l'agressivité,

Comprendre et faire dépasser les comportements passifs,

Développer l'habileté à déjouer les manipulations.

Savoir demander afin d'obtenir

Les enjeux de la situation,

Connaître les différentes étapes de la méthodologie.

Savoir exprimer son désaccord afin d'éviter les "coupes qui débordent"

Utiliser le DESC,

Jouer cartes sur table pour mieux traiter un problème relationnel,

Savoir dire non sans agressivité et en expliquant son refus.

Gérer les critiques et les compliments

Formuler une critique qui puisse être entendue et "débouche" sur une situation constructive,

Recevoir une critique avec confort,

Gérer et utiliser les critiques justifiées,

Faire face aux critiques injustifiées et aux manipulations,

Recevoir et faire des compliments.

Savoir négocier et établir des relations coopérantes

Connaître les méthodes de négociation gagnant/gagnant,

Anticiper les conflits inutiles,

Trouver des compromis réalistes et des accords profonds.